الفِراسة... ١٧ :- الوجه

[illegible]	الوجه بشكل عام له سمتان	حالاتها	و	م	غ و	تفسيرها
١	التقلبات المزاجية	نصفي الوجه غير متماثلين				
٢	اللطافة او الحدة	ملامح ممتلئة وثقيلة ومرتخية				
		ملامح حادة ودقيقه والجلد مشدود				




لا يوجد تماثل بين الاذنين أو الفم أو الخدين أو الحاجبين أو جانبي الانف و هكذا

فكل من وجهى المخ له علاقة بنصفى المخ

فالفص الأيمن :-يختص بالجانب العاطفى == > يؤثر على الجانب الأيسر للوجه

و الفص الأيسر :-يختص بالجانب العقلانى التحليلى المنطقى ==> يؤثر على الجانب الأيمن للوجه

اذا لم يحدث توافق بين الأنشطة العقلية و الأنشطة العاطفية خلال اليوم سيؤدى ذلك الى اضطرابات قد تؤثر على وجه الانسان في جانب دون آخر فتجد أن هناك اذن أعلى من أذن (يبدو كأنه عدوانى)

لا يحب العلاقات الاجتماعية

قد يكره الخير للآخرين

يحدث اضطراب في مشاعره و تفكيره

الأنشطة العقلية:-في العمل

الأنشطة العاطفية:-الخشوع في الصلاة-دروس العلم -الاسترخاء-الجلوس مع الزوجة و الأولاد -النوم-النكت-الضحك-

الحل:-ان يجعل وقت العمل للعمل و وقت الراحة للراحة

قال النبىﷺكما ثبت في صحيح البخارى:-

(إِنَّ لِرَبِّكَ عَلَيْكَ حَقًّا، وَلِنَفْسِكَ عَلَيْكَ حَقًّا، وَلِأَهْلِكَ عَلَيْكَ حَقًّا، فَأَعْطِ كُلَّ ذِي حَقٍّ حَقَّهُ)

الفِراسة... ١٧ :- الوجه

من صلى بخشوع ترتاح لما تنظر لوجهه



١-ملامح ممتلئة و ثقيلة و مرتخية:- (فظ و مباشر في تعاملاته و لا يلاحظ من حوله)

أقل ملاحظة

أكثر تراخي

يهتم بالأكل

غير دقيق في عمله

صريح و مباشر في كلامه

فظ في تعاملاته أحيانا لا يصل للعدوانية

يدخل في مزاج

لا يهتم بالنظام

لا يصلح لاجراء حوار لانه لا ينتبه لمن حوله

قلة حركة و قلة عمل

السمن تذهب الفطنة

٢-ملامح حادة و دقيقة و الجلد مشدود(حاد و دقيق في تعاملاته و يلاحظ تفاصيل من حوله)

عكس الأول

الفِراسة... ١٧ :- الوجه

خدود بارزة



الخدود البارزة في الغالب دليل على قوة الشخصية. قد لايكون هذا الشخص ذا مركز رسمي عال، لكن من المرجح أن لديه أصدقاء أو معارف أو أقارب يشغلون مناصب رفيعة. فإذا استطعت إقناعه بأمر ما، فمن المحتمل أن يتبعه الآخرون.

ذقن عريضة

إذا كنت ترغب في التحدث إلى صاحب الكلمة الأخيرة والقاطعة في أمر ما، فما عليك سوى التوجه مباشرة إلى صاحب الذقن العريضة، أو إلى صاحب الذقن الأكثر عرضاً بين الموجودين. وفي حال وجود فريقين، فإن وجود صاحب الذقن العريضة إلى جانبك سوف يضمن أن تكون الكلمة الأخيرة لك.

أنف طويل

غالباً ما يكون صاحب الأنف الطويل، أو صاحب الأنف الأكثر طولاً بين أنوف الآخرين، هو الممسك بالأمور المالية. كذلك فوجود انتفاخ في مقدمة الأنف دليل على أن صاحبه حريص جداً على المال، أو بمعنى أكثر دقة، بخيل.

فكان عريضان



عليك بالانتباه جيداً حين التعامل مع صاحب الفك العريض أو الوجنة العريضة، فهو قادر على الوصول إلى الهدف الذي يريد. يتصرف باحترام شديد ولديه القدرة والرغبة في الاستماع إلى وجهات النظر كافة.

الجزء الأعلى من الرأس أكبر



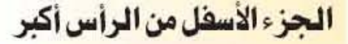
يتمتع هذا الشخص بالقدرة على التفكير الجيد، وبالتالي فمن المستحسن حين التعامل معه تزويده بكل المعلومات الفنية والتفاصيل المتوافرة. التفاصيل الصغيرة مهمة جداً لمثل هذا الشخص، وإذا رغبت في اكتسابهم إلى جانبك، فما عليك سوى التزام المنطق والعقل.

الجزء الأوسط من الوجه أكبر





حين التعامل مع هؤلاء يستحسن عدم إضاعة وقتهم في التفاصيل الصغيرة. لكن في الوقت نفسه يمكن أن تطلعهم على أن الآخرين يحسدونهم أو يغبطونهم على ما هم عليه. لا تخف من استخدام الأفعال والصفات في حديثك معهم، فهم يسعون لتحقيق نتائج ولا يلقون اهتماما كبيراً للأشخاص.



الجزء الأسفل من الرأس أكبر



لا تضغط على مثل هذا الشخص، وحين التعامل معه، بادره بالخطوة الأولى وأعطه الفرصة للتفكير واتخاذ قرار بالخطوة التالية. وكلما تحليت بالهدوء حين التعامل معه، ازدادت فرص الوصول إلى نتائج أفضل.

خدود بارزة وفكان كبيران



مثل هذا الشخص معتاد في الغالب على تحقيق ما يريد، ومن المهم جداً حين التعامل معه بكل احترام أن تبين له أهمية وجهات نظره وآرائه. وإذا لم تفعل فمن المرجح ألا يعير كلامك أي اهتمام، وبالتالي فاكتسابه إلى جانبك يضمن لك الفوز.

رأس مثل الإجاصة



هذا الشخص يحب أن يستشار في كل ما يعرض من أمور، وبالتالي يستحسن أن تسأله رأيه في كل شيء. لا تخف من كثرة السؤال فهذا الأمر يسعده، كما أن عدم استشارته وسؤاله يجعله يضع الحواجز العاطفية ويثير الحساسيات بينه وبينك. وإزالة مثل هذه الحواجز ليس بالأمر السهل.

رأس على شكل ماسة

المقصود هنا الرأس الذي يكون على شكل معين (هندسي). هذا الشخص لا يحتمل الانتظار ولا يحب إضاعة وقته. فإذا كنت راغباً في اكتسابه إلى جانبك، ادخل في الموضوع مباشرة من دون لف أو دوران.

خطان متوازيان على الجبهة



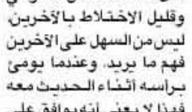
مثل هذا الشخص إذا بدأ الكلام وهو منفعل، فمن الصعب إسكاته. لا تقلق كثيراً وعليك أن تتحلى بالصبر في التعامل معه. انتظره حتى يتوقف عن الكلام من تلقاء نفسه. دعه يعرف أنك سمعت وفهمت كل ما قاله.

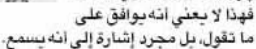
الملامح المحافظة











غالباً ما يكون لهذا الشخص فم دقيق وشفتان صغيرتان وعينان عميقتان. مثل هذا الشخص انطوائي وقليل الاختلاط بالآخرين. ليس من السهل على الآخرين فهم ما يريد. وعندما يومئ برأسه أثناء الحديث معه فهذا لا يعني أنه يوافق على ما تقول، بل مجرد إشارة إلى أنه يسمع.